

**IMPLEMENTASI *MURĀBAḤAH*
PADA PRODUK IB KEPEMILIKAN RUMAH
DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS**
(Studi Kasus pada PT Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Surabaya)

SKRIPSI

**Oleh:
FIKA DIAH PARWITASARI
NIM. C74213105**



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM PRODI
EKONOMI SYARIAH
SURABAYA**

2018

**IMPLEMENTASI *MURĀBAHAH* PADA PRODUK IB
KEPEMILIKAN RUMAH DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS**
(Studi Kasus pada PT Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Surabaya)

SKRIPSI
Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu
Ilmu Ekonomi Syariah

Oleh :
FIKA DIAH PARWITASARI
NIM: C74213105

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah
Surabaya
2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:


Nama : Fika Diah Parwitasari
NIM : C74213105
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Implementasi *Murābahah* pada Produk iB Kepemilikan Rumah dalam Meningkatkan Profitabilitas (Studi Kasus pada PT Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Surabaya)

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 19 Desember 2017

Saya yang menyatakan,




Fika Diah Parwitasari
NIM. C74213105

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis Fika Diah Parwitasari dengan NIM. C74213105 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 19 Desember 2017
Pembimbing,



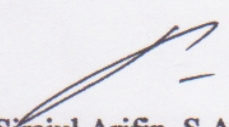
Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.
NIP: 197005142000031001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Fika Diah Parwitasari. NIM. C74213105 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, tanggal 17 Januari 2018, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ekonomi Syariah.

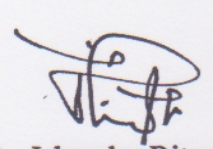
Majelis Munaqasah Skripsi:

Penguji I


Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.

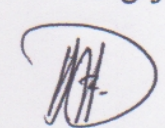
NIP. 197005142000031001

Penguji II,


Dr. Iskandar Ritonga, M.Ag

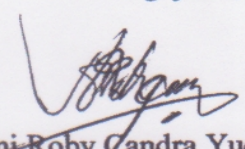
NIP. 196506151991021001

Penguji III,


Deasy Tantriana, MM

NIP. 198312282011012009

Penguji IV,


Ana Topi Roby Candra Yudha, M.SEI

NUP. 201603311

Surabaya, 17 Januari 2018

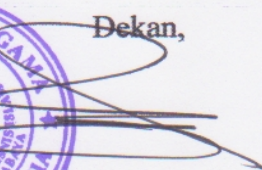
Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Dekan,




Prof. Akh. Muzakki, M.Ag, Grad. Dip.SEA, M.Phil, Ph.D

NIP. 197402091998031002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Fika Diah Parwitasari
NIM : C74213105
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
E-mail address : fikadiah22@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

☒ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

Implementasi *Murabahah* pada Produk iB Kepemilikan Rumah dalam Meningkatkan
Profitabilitas di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 12 Februari 2018

Penulis

(Fika Diah Parwitasari)

nama terane dan tanda tangan

ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Implementasi *Mur ba ah* pada Produk iB Kepemilikan Rumah dalam Meningkatkan Profitabilitas” ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang bagaimana implementasi *mur ba ah* pada produk iB kepemilikan rumah di Bukopin Syariah Kantor Cabang Surabaya dan bagaimana produk iB kepemilikan rumah di Bukopin Syariah Kantor Cabang Surabaya dapat meningkatkan profitabilitas.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus pada objek penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan cara studi dokumentatif dan wawancara dengan *staff* akuntansi, nasabah dan *team* pembiayaan iB kepemilikan rumah. Wawancara untuk menggali informasi terkait permasalahan yang peneliti angkat kemudian data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metode analisis kualitatif deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh informasi implementasi akad *murābahah* pada produk iB kepemilikan rumah menggunakan sistem *murābahah* KPP (Kepada Pemesan Pembelian) di sertai akad *wakalah*. Spesifikasi barang sesuai permintaan nasabah dengan uang muka minimal 20%. Terdapat 5 jenis pembiayaan yaitu pembelian rumah, renovasi, pembelian rumah kolektif, apartemen atau rumah susun dan pembelian ruko. Dalam penerapan 5 tahun terakhir ini telah berkontribusi sebesar Rp 9.258.526.300. Implementasi *murābahah* pada produk iB kepemilikan rumah di Bukopin Syariah Cabang Surabaya masih relative sedikit dalam meningkatkan profitabilitas bank, secara prosentase perkembangannya sebesar 0,44% pada tahun 2013, tahun 2014 sebesar 0.55%, tahun 2015 sebesar 0,61% dan pada tahun 2016 pencapaian kinerja mencapai sebesar 80% dari target.

Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Surabaya dalam mengimplementasikan akad *murābahah* disertai *wakalah* diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas bank. Dengan menerapkan prinsip dan strategi yang lebih *comprehensive* agar masyarakat lebih mengenal produk iB kepemilikan rumah dan lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan, sehingga dapat meningkatkan profitabilitas.

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR TRANSLITERASI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah	10
C. Rumusan Masalah.....	11
D. Kajian Pustaka.....	11
E. Tujuan Penelitian.....	15
F. Manfaat Penelitian.....	15
G. Definisi Operasional.....	16
H. Metode penelitian.....	17
I. Sistematika Pembahasan.....	21
BAB II <i>MURĀBAHAH</i> DAN PROFITABILITAS.....	23

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era reformasi lembaga keuangan syariah di Indonesia terus berkembang. Dengan perkembangannya yang impresif, pada tahun 2016 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat bahwa perbankan syariah mengalami peningkatan aset sebesar 18,49%, yaitu meningkat dari Rp 272,6 triliun menjadi Rp 305,5 triliun. Dalam sektor penyaluran pembiayaan syariah turut tumbuh hingga 7,47%, atau naik dari Rp 204,8 triliun menjadi Rp 220,1 triliun”.¹ Peningkatan aset dan pertumbuhan pembiayaan ini ditopang oleh adanya pengembangan sistem perbankan. Pengembangan sistem perbankan syariah di Indonesia dilakukan dalam rangka menghadirkan alternatif jasa perbankan yang semakin lengkap pada masyarakat Indonesia dengan karakteristik berdasarkan prinsip bagi hasil. Secara sinergis sistem perbankan syariah dan perbankan konvensional mendukung mobilisasi dana masyarakat secara lebih luas untuk meningkatkan kemampuan pembiayaan bagi sektor-sektor perekonomian nasional.

Lembaga keuangan syariah berbasis perbankan merupakan lembaga *intermediary* yang berfungsi mengumpulkan dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat seperti halnya pada perbankan konvensional, namun terdapat perbedaan yaitu pada akad atau transaksinya. Seperti pada produk pembiayaan rumah secara garis besar mekanisme yang diterapkan oleh bank syariah sama dengan bank konvensional, namun terdapat

¹ Goida Rahma, “OJK Catat Kenaikan Aset Perbankan Syariah”, dalam <https://m.tempo.co>, diakses 17 April 2017, 3.

Produk pembiayaan rumah telah banyak dikembangkan oleh sektor perbankan syariah, saat ini juga banyak *developer* yang mengembangkan bisnis perumahannya. Rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal atau hunian dan sarana pembinaan keluarga (UU Nomor 4 Tahun 1992) tentang perumahan dan permukiman, sehingga dari berbagai kalangan masyarakat ingin memilikinya. Harga tanah dan bahan bangunan yang semakin tinggi membuat masyarakat sulit untuk memiliki rumah. Kesulitan ini dapat dilihat dari pendapatan rata-rata orang Indonesia. Data Badan Pusat Statistik terakhir sebesar Rp 45,18 jt per tahun,³ atau kurang dari Rp 2 jt perbulannya, sehingga dapat dikatakan bahwa pendapatan rata-rata orang Indonesia tergolong rendah. Dengan melihat harga rumah atau bangunan untuk hunian di Indonesia sebesar Rp 108,823 jt,⁴ tentu sulit rasanya jika ingin memiliki ataupun membangun sebuah rumah, maka pembiayaan rumah dapat menjadi solusi dari permasalahan tersebut.

⁴ Feriawan Hidayat, "Benarkah Harga Rumah di Indonesia Paling Murah", dalam <http://m.beritasatu.com>, diakses 17 April 2017, 2.

“Melakukan sosialisasi ke masyarakat dan terus melakukan promosi dengan membuka gerai pada pameran, agar masyarakat lebih mengenal, sehingga masyarakat dapat mengetahui produk apa saja yang di miliki Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya. Karena promosi juga berpengaruh pada minat masyarakat untuk bisa tertarik dengan tawaran produk yang diberikan”.

Tabel 1.3

Pembiayaan Bermasalah¹²

No	Tahun	NPF (Dalam persen)
1	2012	1,67

¹² Pembiayaan Bermasalah, "Laporan Keuangan", Bukopin Syariah Cabang Surabaya, 2017.

- Surabaya dalam m
ada beberapa masa
maka penyusun m

fasilitasi pembiayaan iB kepemilikan rumah dengan
di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya.
pembiayaan iB kepemilikan rumah dengan

- kepemilikan

- ## Bukopin Syariah Cabang Surabaya?

- epemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Pr
in Cabang Surabaya”. Tetapi penulis mendapat
g sedikit memiliki relevansi, hal ini dimaksudkan
pemikiran dari penelitian yang dilakukan oleh
g akan penulis lakukan, sebagai berikut:
- ng disusun oleh Greiza Viyanda mahasiswa U
udul “Analisis Penerapan Prosedur Pemb
Rumah (MPR) Pada PT. Bank Syariah
, dalam penelitian ini penulis ingin menge
an rumah (KPR) di Bank Syariah Bukopin
h dan untuk mengetahui pertimbangan

epemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Pr
in Cabang Surabaya”. Tetapi penulis mendapat
g sedikit memiliki relevansi, hal ini dimaksudkan
pemikiran dari penelitian yang dilakukan oleh
g akan penulis lakukan, sebagai berikut:

ng disusun oleh Greiza Viyanda mahasiswa U
udul “Analisis Penerapan Prosedur Pemb
Rumah (MPR) Pada PT. Bank Syariah
, dalam penelitian ini penulis ingin menge
an rumah (KPR) di Bank Syariah Bukopin
h dan untuk mengetahui pertimbangan

epemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Pr
in Cabang Surabaya”. Tetapi penulis mendapat
g sedikit memiliki relevansi, hal ini dimaksudkan
pemikiran dari penelitian yang dilakukan oleh
g akan penulis lakukan, sebagai berikut:

ng disusun oleh Greiza Viyanda mahasiswa U
udul “Analisis Penerapan Prosedur Pemb
Rumah (MPR) Pada PT. Bank Syariah
, dalam penelitian ini penulis ingin menge
an rumah (KPR) di Bank Syariah Bukopin
h dan untuk mengetahui pertimbangan

- epemilikan Rumah Dalam Meningkatkan Pr
in Cabang Surabaya”. Tetapi penulis mendapat
g sedikit memiliki relevansi, hal ini dimaksudkan
pemikiran dari penelitian yang dilakukan oleh
g akan penulis lakukan, sebagai berikut:
- ng disusun oleh Greiza Viyanda mahasiswa U
udul “Analisis Penerapan Prosedur Pemb
Rumah (MPR) Pada PT. Bank Syariah
, dalam penelitian ini penulis ingin menge
an rumah (KPR) di Bank Syariah Bukopin
h dan untuk mengetahui pertimbangan

membahas tentang prosedur pembiayaan *murābahah* pada Bank Syariah Bukopin.¹³

2. Skripsi yang disusun oleh Dyan Rosi mahasiswa Universitas Brawijaya Malang yang berjudul “Analisa Sistem dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama pada BTN Dalam Mencegah Kemacetan Kredit”, Hasil dari penelitian ini adalah bahwa sistem dan prosedur yang di operasionalkan oleh Bank BTN Cabang Malang belum terdapat pengendalian intern yang baik. Sehingga berpeluang terjadinya penyelewengan pada pemberian pembiayaan KPR pada BTN Cabang Malang. Persamaan dengan penulis adalah menyinggung tentang sistem dan prosedur dalam pemberian KPR. Namun penelitian oleh Dyan Rosi hanya fokus pada langkah-langkah yang dilakukan BTN Cabang Malang dalam menanggulangi kredit macet.¹⁴
3. Tugas akhir yang di susun oleh Pipit Setyaningtyas mahasiswa IAIN Purwokerto Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan judul “Implementasi Akad pada Produk Pembiayaan KPR di Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto”.¹⁵ Tugas akhir ini berisi tentang analisis penerapan akad *murābahah* dalam produk pembiayaan KPR di Mandiri Syariah KC Purwokerto dengan memaparkan mekanisme pembiayaan KPR. Persamaan dari penelitian ini, penulis membahas tentang implementasi akad *murābahah*

¹³ Greiza Viyanda, “Analisis Penerapan Prosedur Pembiayaan *Murābahah* Pemilikan Rumah (MPR) pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya”, (Skripsi--Universitas Airlangga, 2013), 10.

¹⁴ Dyan Rosi, “Analisa Sistem dan Prosedur Pemberian KPR Griya Utama pada BTN dalam Mencegah Kemacetan Kredit” (Skripsi-- Universitas Brawijaya Malang, 2005), 7.

¹⁵ Pipit Setyaningtyas, "Implementasi Akad pada Produk Pembiayaan KPR di Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto" (Tugas Akhir--IAIN Purwokerto, 2016), 8.

- ¹⁶ Normalia Pratiwi, "Analisis Manajemen Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Penurunan Kredit Macet", (Skrripsi--Universitas Brawijaya Malang,2008), 6.

F. Manfaat penelitian

1. Manfaat Teorestis

a) Bagi Penyusun

Secara teoretis, hasil penelitian ini dapat memberikan ilmu pengetahuan, wawasan, serta pengalaman baru bagi penyusun tentang implementasi praktik di perbankan syariah, terutama pada akad *murābahah* dalam meningkatkan profitabilitas melalui produk iB kepemilikan rumah.

b) Bagi Jurusan/Fakultas

Penelitian ini diharapkan sebagai tambahan referensi literatur untuk penelitian selanjutnya khususnya bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program studi Ekonomi Syariah tentang akad *murābahah* pada pembiayaan KPR dalam meningkatkan profitabilitas bank.

2. Manfaat praktis

a) Bagi Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya

Secara praktis, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan dan bahan pertimbangan agar kinerja lembaga semakin baik dalam menjalankan operasionalnya, terutama berguna dalam mengambil keputusan serta dapat dijadikan sebagai evaluasi untuk perkembangan bank di masa mendatang.

b) Bagi Masyarakat

Untuk memudahkan pemahaman tentang penelitian ini, penulis perlu memaparkan definisi dari variabel yang terdapat dalam judul ini, diantaranya sebagai berikut:

Murābahah adalah istilah dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk dari jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya lain-lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.¹⁸

iB kepemilikan Rumah merupakan pembiayaan yang diberikan bank untuk pembelian atau renovasi rumah tinggal, pembelian rumah susun/apartemen, rumah toko atau rumah kantor.

[illegible]

1. Lokasi penelitian

2. Jenis penelitian

[illegible]

Menurut Bogdan dan Taylor, metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan kualitatif ini diarahkan pada latar dan obyek penelitian secara *holistik*, sehingga tidak boleh mengisolasi individu atau organisasi ke dalam variabel atau hipotesis, tetapi perlu memandangnya sebagai bagian dari suatu keutuhan.²¹

Data yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan dan rumusan masalah pada penelitian ini adalah data yang terkait dengan implementasi pembiayaan iB Kepemilikan Rumah, peningkatan profitabilitas dan implementasi akad *murābahah*. Data data tersebut antara lain brosur, tabel profit iB Kepemilikan Rumah, dan laporan keuangan Bukopin Syariah Cabang Surabaya.

a) Sumber Data Primer

²⁰ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), 245.

[illegible]

customer service, staff umum, staff akuntansi, marketing dan nasabah iB kepemilikan rumah.

b) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data penguat data primer, yang berupa data nasabah, laporan pendapatan dan laporan pembayaran pembiayaan ke Bank Syariah Bukopin. Selain itu dalam penelitian ini sumber data sekunder berupa data-data yang didapat dari bahan pustaka dan dokumentasi.²²

5. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan permasalahan yang diangkat, penelitian ini bersifat kualitatif. Metode ini digunakan peneliti untuk memperoleh informasi tentang Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan untuk memperoleh keterangan atau informasi ataupun bukti-bukti yang diperlukan untuk penelitian dalam rangka pengumpulan data dengan menggunakan metode:

a) Observasi

Sutrisno Hadi mengatakan bahwa metode observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang sedang diselidiki.²³ Dalam hal ini penggunaan metode observasi langsung yaitu akan mengadakan pengamatan dan pencatatan dalam situasi yang sebenarnya.

b) Dokumentasi

Studi dokumentasi adalah metode yang menyelidiki benda-benda tertulis, dalam melaksanakan metode ini peneliti mencari data mengenai hal-hal

²² Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), 135.

²³ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta: Andi, 2000), 136.

c) Wawancara

6. Teknik Pengolahan Data

a) *Editing*

²⁶ Prabowo, *Metode Penelitian*, (Surabaya: Unesa University Press, 2011), 56.

Adapun tehnik pengolahan data *editing* dalam penelitian ini yaitu memeriksa kembali secara cermat dari segi kelengkapan, keterbatasan, kejelasan makna, kesesuaian satu sama lain, relevansi dan keseragaman data.

Organizing adalah langkah menyusun secara sistematis data yang diperoleh dalam kerangka paparan yang telah direncanakan sebelumnya untuk memperoleh bukti-bukti dan gambaran secara jelas tentang operasional Bank Syariah Bukopin mengenai implementasi akad *murābahah* pada produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan profitabilitas.

Analisis data merupakan penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, yaitu dengan menggunakan analisis profitabilitas *Return on Investment* (ROI), *Return on Asset* (ROA), dan *Return on Equity* (ROE). Dimana teknik ini menggambarkan fakta tentang peningkatan profitabilitas pada implementasi pembiayaan iB kepemilikan rumah di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya. Deskripsi pada penelitian ini untuk menggambarkan secara jelas implementasi pembiayaan iB kepemilikan rumah dengan menggunakan akad *murābahah* dalam meningkatkan profitabilitas yang di lakukan oleh Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya.

[illegible]

I. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini dibagi menjadi beberapa bab, yang dimana setiap bab memiliki sub bab pembahasan sehingga pembaca lebih mudah dalam memahami hasil penelitian.

Bab pertama merupakan pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, kemudian permasalahan yang diangkat di rumuskan dalam rumusan masalah, kajian pustaka, tujuan penelitian, kegunaan penelitian untuk mengetahui manfaat dari penelitian ini, kemudian definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas, metode penelitian, serta sistematika pembahasan.

Bab kedua, berisi pembahasan tentang landasan teori yang merupakan telaah dari beberapa literatur, meliputi teori *murābahah* yang berkaitan dengan produk pembiayaan kepemilikan rumah di Bank Syariah.

Bab ketiga, pada bab ini merupakan pembahasan tentang gambaran umum Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya meliputi profil singkat, latar belakang adanya pembiayaan iB kepemilikan rumah, implementasi *murābahah* pada produk iB kepemilikan rumah serta implementasi pembiayaan iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan profitabilitas Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya.

Bab keempat adalah menganalisis hasil dari penelitian, yaitu menganalisis data, laporan keuangan yang bersangkutan dengan produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan profitabilitas bank.

MUR BA AHDAN PROFITABILITAS

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi tentang *mur ba ah* dalam penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d. Menurut penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d yang dimaksud dengan *mur ba ah* adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.⁶

Dalam perkembangan fikih, dasar hukum pelaksanaan *mur ba ah* disandarkan pada dalil-dalil yang dijadikan sebagai landasan dasar pelaksanaan akad *mur ba ah* diantaranya adalah sebagai berikut:⁷

- a) Q.S. Al-Baqarah ayat 275:⁸

قُلْ لَوْ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا لَفُشِّي بِحَدِّ الْمَوْدِعَةِ كَثِيرًا ۗ أَوَلَمْ تَتَفَكَّرُوا

“...dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...”

- b) Q.s. Al-Baqarah ayat 280:⁹

وَأَن هُوَ عَسَرَ فَنَظَرَهُ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَن تَصَدَّقَ أَخِي لَكُ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٨﴾

“dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan

⁵Ibid.

⁶ Undang-Undang Nomor 21 tentang Perbankan Syariah Tahun 2008, 11.

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Our'an dan Terjemahnya*, (Semarang: Karya Toha Putra, 1998), 86.

⁸al-Qur'an, 2: 275

⁹al-Qur'an, 2: 280

[illegible]

- b. Penjual menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijual dan akan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- c. Tingkat keuntungan dapat ditentukan sesuai kesepakatan bersama.
- d. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- e. *Mur ba ahd* dikatakan sah jika biaya perolehan barang/komoditas dapat ditentukan secara pasti.

Secara prinsip, jika syarat pada huruf (a),(d), atau (e) tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan, yaitu:¹⁴

- a. Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c. Membatalkan kontrak.

Jual beli secara ba'i al- *Mur ba ah* diatas hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasi atau dimiliki oleh penjual pada waktu negoisasi dan berkontrak. Bila produk tersebut tidak dimiliki penjual, sistem yang digunakan adalah *mur ba ah* kepada pemesan pembelian (*mur ba ah KPP*).¹⁵ Hal ini dinamakan demikian karena si penjual semata-mata mengadakan barang untuk memenuhi kebutuhan si

¹⁴Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2014), 137.

¹⁵ Wiroso, *Jual Belimur ba ah* (Yogyakarta: UII Press, 2005), 38.

Akan tetapi ada beberapa ulama modern menunjukkan bahwa konteks jual beli *mur ba'ah* jenis ini dimana “belum ada barang” berbeda dengan “menjual barang tanpa kepemilikan barang”. Mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan. Terlebih jika si nasabah bisa pergi begitu saja akan sangat merugikan pihak bank dalam menyediakan barang, oleh karena itu para ekonom kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya demi menghindari kemudharatan.

Jika pembeli menerima permintaan pemesanan atas suatu barang atau aset, maka harus membeli aset yang dipesan tersebut serta menyempurnakan kontrak jual beli yang sah. Pada pelaksanaan ini di anggap janji yang mengikat secara hukum. Sehingga kedua belah pihak harus membuat sebuah kontrak jual beli.²⁰ Dalam transaksi ini, pembeli dibolehkan meminta pemesan membayar uang muka atau tanda jadi saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan. Bila kemudian hari pemesan menolak untuk membeli aset tersebut, biaya riil pembeli yang harus dibayar dari uang

²⁰Ibid.

Beberapa bank Islam menggunakan istilah *arbound* (uang muka), dalam yurisprudensi Islam, *arbound* adalah jumlah uang yang dibayar dimuka kepada penjual. Bila pembeli memutuskan untuk tetap membeli barang pesanannya, pembeli hanya membayar sisa harga. Namun jika pembeli batal membeli maka uang muka tersebut akan hangus dan menjadi milik penjual.²¹ Dengan demikian uang *arbound* akan menjadi milik pembeli yang telah membelikan pesanan tersebut. Adapun uang muka akan diperhitungkan sesuai besar kerugian aktual pembeli.

Pada pembiayaan *mur ba ahter* dapat ketentuan dalam operasionalnya, ketentuan umum yang diperlakukan bertujuan untuk mengantisipasi masalah antara kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan pihak nasabah. Ketentuan umum yang diterapkan perbankan syariah di Indonesia adalah sebagai berikut:

Dalam *mur ba ah* , jaminan bukanlah rukun dan syarat yang mutlak harus dipenuhi. Jaminan yang dimaksud adalah untuk menjaga si pemesan agar tidak main-main dengan pesanannya. Pada operasionalnya penyedia pembiayaan (bank) dapat meminta pemesan

²²Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*(Yogyakarta: UII Press, 2012),152.

b) Utang dalam *mur ba ah*

c) Penundaan Pembayaran Oleh Debitur Mampu

[illegible]

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu dan bukan karena lalai, kreditor harus menunda tagihan utang sampai nasabah sanggup kembali. Seperti apa yang telah dijelaskan pada Al-Baqarah ayat 280.

7. Implementasi *murābahah* dalam perbankan

Murābahah merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Kemudian pola jual beli ini berkembang dan diadopsi oleh perbankan syari'ah dengan menambah beberapa konsep lain menjadi produk pembiayaan.²⁴ Dalam mekanisme pembiayaan *murābahah*, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan. Hal-hal tersebut adalah sebagai berikut:²⁵

a) Pembiayaan *murābahah* bukan pola pembiayaan yang berprinsip bunga, melainkan pembiayaan jual beli komoditas

²³Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Bandung: CV.Diponegoro.2010), 49.

²⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syari'ah* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2011), hlm. 83.

²⁵ Ibid., 85-88.

Pembiayaan *murābahah* harus memenuhi syarat-syarat sahnya jual beli.

d) Pemberi pembiayaan (bank) harus telah memiliki komoditas atau barang sebelum dijual kepada nasabah pemesan.

f) Untuk memenuhi prinsip-prinsip *syari'ah* dalam *bermurabahah*, pemberi pembiayaan membeli komoditas atau barang dan menyimpan dalam kekuasaanya atau membeli barang tersebut melalui pihak ketiga sebagai agen sebelum bank menjual (dengan bentuk pembiayaan) kepada nasabah. Namun diperbolehkan bagi pemberi pembiayaan untuk memanfaatkan nasabah sebagai agen untuk membeli barang yang diperlukan dengan atas nama pemberi pembiayaan dan mengambil alih penguasaan barang. Kemudian nasabah membeli barang tersebut dari pemberi pembiayaan dengan harga tangguh. Penguasaan nasabah atas barang tersebut kapasitasnya sebagai agen dari pemberi pembiayaan. Dalam kapasitas ini, nasabah hanya

g) Sesuai dengan prinsip-prinsip *syari'ah* yang telah dijelaskan di atas, Lembaga Keuangan Syari'ah (bank) dapat menggunakan *murābahah* dalam pola pembiayaan dengan menggunakan prosedur sebagai berikut: (1) nasabah dan pihak bank syari'ah menandatangani perjanjian umum ketika bank berjanji untuk menjual dan nasabah berjanji untuk membeli barang tertentu dari waktu ke waktu pada tingkat *margin* tertentu yang menjadi tambahan harga pokok barang; (2) ketika barang tertentu dibutuhkan oleh nasabah, maka bank syari'ah dapat menunjuk nasabah sebagai agennya untuk membeli yang dimaksud dengan atas nama bank syari'ah, dan perjanjian keagenan tersebut ditandatangani kedua belah pihak tersebut; (3) nasabah membeli barang yang dibutuhkan tersebut dengan atas nama pemberi pembiayaan (bank syari'ah) dan sebagai agen dari pemberi pembiayaan (bank syari'ah); (4) nasabah memberitahukan kepada pemberi pembiayaan (bank syari'ah) bahwa barang telah dibeli atas nama pemberi pembiayaan (bank syari'ah) dan pada saat itu juga pemberi pembiayaan (bank syari'ah)

2) Renovasi rumah (pengadaan material renovasi rumah)

contoh transaksi pembiayaan *mur ba ah* adalah Tuan X, mengajukan permohonan pembiayaan *mur ba ah* sebesar Rp 100 juta guna ingin merenovasi rumah. Setelah dievaluasi bank syariah, usahanya layak dan permohonannya disetujui, maka bank syariah akan mengangkat Tuan X sebagai wakil bank syariah untuk membeli dengan dana dan atas nama bank syariah tersebut kemudian menjual barang tersebut kembali kepada Tuan X sejumlah Rp 120 juta, dengan jangka waktu 3 bulan dan dibayar lunas pada saat jatuh tempo. Asumsi penetapan harga jual Rp. 120 juta, dalam hal telah terjadi penjanjian dan kesepakatan. Sehingga selama 3 bulan ini terjadi devaluasi, inflasi, maupun perubahan tingkat suku

²⁹ Ibid., 57.

Ketigabelas, jenis jaminan adalah jaminan yang bersifat materiil maupun immateriil untuk mendukung keyakinan bank atas kemampuan dan kesanggupan nasabah untuk melunasi utang.

Dalam implementasi akad *mur ba ahter* dapat resiko yang harus dihindari atau diantisipasi, pada bank syariah terdapat resiko yang mungkin akan terjadi diantaranya yaitu:

- ³¹Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah*(Yogyakarta: UII Press, 2012),33.

1. Menurut Fatwa DSN-MUI tentang akadmur ba ah

Pembiayaan *mur ba ah* telah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut disebutkan mengenai *mur ba ah* setelah menimbang:³²

- a) Bahwa masyarakat banyak memerlukan fasilitas pembiayaan dari Bank berdasarkan pada prinsip jual beli.
- b) Bahwa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, Bank syariah perlu memiliki fasilitas pembiayaan *mur ba ah* bagi nasabah yang memerlukannya, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.
- c) Bahwa oleh karena itu, Dewan Syariah Nasional-MUI memandang perlu menetapkan fatwa tentang *mur ba ah* untuk dijadikan pedoman oleh lembaga keuangan syariah dengan mengingat firman Allah, QS. An-Nisa' ayat 29.³³ Ketentuan umum *mur ba ah* yang telah ditetapkan adalah:³⁴

³⁴ Alhushein, “murābahah”, dalam Alhushein.blogspot.co.id, diakses pada 30 Mei 2017, 3.

- berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus membayar secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berdasarkan biaya yang diperlukan. Nasabah membayar harga

g. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka bila nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga namun jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya. Untuk haljaminan dalam fatwa ini dibolehkan, agar nasabah serius denganpesanannya dan bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

1. Pengertian margin

³⁶Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelanjaaan Perusahaan*(Yogyakarta: BPFE, 2001), 37.
³⁷Suad Husnan dan Enny Pudjiastuti, *Dasar-dasar Menejemen*(Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004), 74.

Dalam teori Ibnu al-Arabi, tentang profit dapat dijelaskan sebagai “kelebihan yang dapat dibenarkan oleh nilai yang setara (*iwadh*)”. Apabila labayang diambil tersebut melebihi *iwadh*(*equivalent counter value*) maka bisa masuk kategori ribaa al-fadl karena mengandung eksploitasi kepada pembeli. Dengan demikian seseorang boleh mengambil keuntungan dalam sebuah transaksi.⁴⁵

Penetapan tingkat *margin* dalam pembiayaan *mur ba ah* memang tidak seharusnya hanya menggunakan suku bunga Bank Konvensional sebagai rujukan. Tingkat *margin* sendiri merupakan salah satu elemen penting dalam akad pembiayaan *mur ba ah* yang menjadikannya berbeda dengan transaksi kredit pada lembaga keuangan konvensional.

Penetapan tingkat *margin* yang sesuai, dapat membawa keuntungan dan kerelaan bagi pembeli dan penjual. Bank Syariah mengatakan bahwa

⁴⁵ Muhammad Azwar, "Iqra Pedia" dalam <http://konsepkerjasamadalamislam.blogspot.com>, diakses pada 28 Juli 2017.

Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah berupa pembiayaan *mur ba ah* dengan memberikan *margi* dalam setiap pembiayaan yang dilakukan. Penetapan *margi* terhadap produk-produk pembiayaan mempertimbangkan referensi tingkat *margin* keuntungan dan perkiraan tingkat keuntungan yang dibiayai. Selain faktor kebijakan, dalam menetapkan margin yang diberikan kepada nasabah pihak bank Syariah juga memperhatikan kemampuan nasabah.⁴⁷

1. Pengertian Profitabilitas

Profitabilitas merupakan hasil akhir bersih dari berbagai kebijakan dan keputusan manajemen serta memberikan jawaban akhir tentang efektivitas pengelolaan perusahaan.⁴⁸ Pada setiap perusahaan harus dapat memahami

⁴⁷Otoritas Jasa Keuangan, “Standar Produk Perbankan Syariah *Murabahah*”, dalam [http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Buku-Standar-Produk-Perbankan-Syariah-Murahahah/Buku%20Standar%20Produk%](http://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Buku-Standar-Produk-Perbankan-Syariah-Murahahah/Buku%20Standar%20Produk%20Produk), di akses pada 25 Mei 2017, 38.

[illegible]

Samryn menyatakan bahwa rasio profitabilitas merupakan suatu model analisis yang berupa perbandingan data keuangan. Analisis rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan dari neraca dan laporan laba rugi yang disajikan perusahaan.⁵⁰

Profitabilitas dalam hubungannya dengan investasi, menggunakan dua pengukuran yaitu ROI (*Return On Investment*) dan ROA (*Return On Asset*)

⁵⁰Samryn, L., M., *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 93.

dimana ROA digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya.⁵¹

c. *Return on Investment (ROI)*

ROI merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia di dalam perusahaan.

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Net Profit After Taxes}}{\text{Total Assets}} \times 100\%$$

Rasio ini melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan *Return on Equity* (ROE)

ROE merupakan suatu pengukuran dari penghasilan (*income*) yang tersedia bagi para pemilik perusahaan atas modal yang diinvestasikan di dalam perusahaan (Syamsuddin, 2009).

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Net Profit After Taxes}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

Rasio ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana suatu perusahaan dalam mempergunakan sumber daya yang dimiliki agar mampu memberikan laba atas ekuitas.

55

Bank Bukopin Syariah diawali dengan dibentuknya tim syariah Bank Bukopin pada tahun 2001. Agar dalam operasional Bank Bukopin Syariah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah maka Bukopin Syariah mempunyai Dewan Pengawas Syariah yang terdiri dari :

Ketua : Bapak Dr. K.H. Didin Hafidhuddin

Anggota : Bapak Prof. Dr. K.H. Ali Mustafa Ya'qub, MA.

Bapak Ichwan Abidin, MA, Msc.

Pada bulan Desember 2001 Bank Bukopin membuka cabang syariah pertama yaitu di Jalan Wijaya IX Flat IV No. 1 Melawai Raya, Jakarta Selatan. Potensi perbankan syariah ini sangat baik dan masyarakat menerimanya dengan antusias. Produk-produk yang ditawarkan dapat dengan cepat diterima masyarakat sehingga laba tahun berjalan dapat dicapai lebih cepat dari rencana, pada tanggal 18 November 2002 telah dibuka cabang syariah kedua di kota Bukit Tinggi, Sumatera Barat tepatnya di Jl. Perintis Kemerdekaan No. 16 Bukit Tinggi. Pada tanggal 26 Maret 2004 dibuka cabang syariah di Surabaya. Kemudian pada tanggal 10 Juli 2009 Bank Bukopin Cabang Syariah Surabaya memutuskan untuk lepas dari perusahaan induknya (*spin off*).

Berdasarkan prinsip syariah setelah memperoleh izin operasi syariah dari Bank Indonesia pada tanggal 27 Oktober 2008, pada tanggal 9

Bank Syariah Bukopin (BSB) mempunyai Visi “Menjadi bank syariah yang terpercaya, unggul dalam pelayanan, berdasarkan prinsip syariah Islam.” dengan misi:²

- Bank Syariah Bukopin (BSB) mempunyai nilai-nilai perusahaan dalam menjalankan aktifitas bisnisnya sebagai berikut:³

- ² Profil Bank Syariah Bukopin “Profil” dalam <https://BukopinSyariah.co.id/id/syariah/profil>, diakses 9 April 2017.

[illegible]

Nama : PT. Bank Syariah Bukopin

Alamat : Jl. Raya Darmo 136

Telepon : (031) 5636485

Homepage : <http://www.syariahbukopin.co.id>

Tanggal Berdiri : 26 Maret 2004⁴

Bank Syariah Bukopin memiliki 3 produk yaitu Pendanaan, Pembiayaan, dan Jasa. Produk yang di implementasikan pada Cabang Surabaya yaitu:⁵

Produk pendaan di Bukopin syariah cabang Surabaya meliputi:⁶

- ⁴ Profil Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya “Profil” dalam <https://syariahbukopin.co.id/id/syariah/profil>, diakses 9 April 2017.

⁵ Lita, *Cutomer Service*. Wawancara, Surabaya, 22 Mei 2017.

⁶ Produk-Produk Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya, 2017.

- Tabunganku IB
- Tabungan IB Siaga Bisnis
- Tabungan IB Rencana
- Tabungan IB Haji
- Deposito IB
- Giro IB

b) Produk pembiayaan

Produk pembiayaan di Bukopin syariah cabang Surabaya meliputi:⁷

- Pembiayaan IB jual-beli (*murābahah*)
- Pembiayaan IB kepemilikan mobil
- Pembiayaan IB kepemilikan Rumah
- Pembiayaan IB Bagi Hasil (*mudharabah*)
- Pembiayaan IB Bagi Hasil (*Musyarakah*)
- Pembiayaan IB K3A

c) Produk Jasa

Produk Jasa yang dapat dilayani di outlet Bukopin Syariah Cabang Surabaya meliputi:

- *Cash Management*

Layanan perbankan elektronik yang memudahkan nasabah dalam melakukan akses *inquiry* saldo dan transaksi secara *real time on-line* melalui terminal komputer dari lokasi usaha masing-masing.

⁷ Ibid.

- *Save Deposit Box*

Layanan jasa bagi nasabah untuk menyimpan barang-barang berharga dan dokumen pribadi yang rahasia dengan system pengamanan berteknologi modern.

- Kliring

Layanan jasa yang disediakan untuk menjembatani tukar menukar surat berharga (cek, bilyet giro, warkat) yang diterbitkan perbankan antara bank-bank yang menjadi anggota kliring yang ditentukan oleh BI.

cabang perseroan kepada penerima.

Layanan jasa yang disediakan perseroan untuk memindahkan sejumlah dana atas perintah si pemberi amanat dari kantor cabang perseroan kepada penerima.

1. *Support funding*

Memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut:

- [illegible]

2. Account Officer (AO)

Memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut :

- a) Berhubungan langsung dengan nasabah berkaitan dengan pengajuan pembiayaan.
- b) Menerima dokumen-dokumen nasabah yang akan dimasukkan ke dalam file pembiayaan dari nasabah.
- c) Melakukan penyusunan file pembiayaan sesuai dengan ketentuan penyusunan file dan menegur nasabah yang telat dalam pembayaran cicilan.

masyarakat untuk memiliki properti dan membangun atau merenovasi properti yang dimiliki.¹¹

Adapun syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam pembiayaan iB kepemilikan rumah adalah:¹²

a) Ketentuan umum yang diteapkan di Bank Bukopin Syariah

- Warga negara Indonesia
- Berakal sehat
- Usia minimal 21 tahun
- Tidak dalam keadaan pailit
- Mengisi formulir pembiayaan KPR
- Foto copy KTP, KK, buku nikah, rekening buku tabungan 3 bulan terakhir, tagihan listrik, NPWP dan SPT PPH 21
- Slip gaji atau keterangan gaji

b) Persyaratan untuk nasabah Badan Usaha

- Subyek hukum perorangan (usaha milik perorangan), badan usaha (CV, Fa) dan badan hukum (PT, Koperasi, Yayasan)
- Mengajukan surat permohonan (proposai kelayakan usaha).
- Menyediakan data subyek hukum dan aspek legalitas usaha (SIUP, SIUJK, TDP, NPWP, dan lain-lain)

¹¹Bank Syariah Bukopin “Produk” dalam <https://BukopinSyariah.co.id/id/syariah/profil>, diakses 9 April 2017.

¹² Bukopin Syariah Cabang Surabaya “Syarat dan Ketentuan Pembiayaan”, 23 Maret 2017.

c) Ganti Rugi (*Ta'widh*)

- Bank dapat mengenakan anti rugi (*ta'widh*) hanya atas kerugian riil yang dapat diperhitungkan dengan jelas kepada nasabah yang dengan sengaja atau karena kelalaian melakukan sesuatu yang menyimpang dari ketentuan akad dan mengakibatkan kerugian pada bank.
- Besar ganti rugi (*ta'widh*) yang dapat diakui sebagai pendapatan Bank adalah sesuai dengan nilai kerugian riil (*real loss*) yang berkaitan dengan upaya bank untuk memperoleh pembayaran dari nasabah dan bukan kerugian yang diperkirakan akan terjadi (*potential loss*) karena adanya peluang yang hilang (*opportunity loss/al-furshah al-dha-i'ah*).

2. Latar Belakang Adanya Pembiayaan iB Kepemilikan Rumah

Kehadiran cabang Bank Syariah Bukopin memberikan alternatif produk dan layanan perbankan syariah yang telah diterima oleh masyarakat secara antusias. Guna memenuhi kebutuhan sebagian masyarakat Indonesia akan layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. Dalam hal kepemilikan rumah atau hunian, merupakan kebutuhan primer dalam kehidupan. Seperti yang dikatakan oleh salah satu nasabah pembiayaan iB kepemilikan rumah.¹³

“Semua orang butuh hunian, tapi untuk bisa memiliki sebuah rumah rasanya sulit jika tidak memanfaatkan pembiayaan, karena harga rumah yang semakin tinggi dan penghasilan yang diterima tidak sebanding”

¹³ Efnike, Nasabah iB Kepemilikan Rumah. *Wawancara*, Surabaya 25 Mei 2017.

2) *Account Officer* melakukan sosialisasi

3) Nasabah mengisi registrasi dan memberikan dokumen

4) *Credit Investigator* melakukan *bank checking* dan *trade checking* untuk mengetahui kelayakan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan. Lalu *credit investigator* menerbitkan hasil bank

checking tersebut dan menyerahkannya kepada *account officer*.

5) Legal menganalisa jaminan nasabah

Legal melakukan analisa *personal checking* dan jaminan nasabah serta menerbitkan hasil opini jaminan kemudian menyerahkan opini tersebut kepada *Account Officer* (AO).

6) *Account Officer* (AO) Membuat Proposal

Setelah *Account Officer* (AO) mendapatkan hasil *bank checking* dari bagian *credit investigator* dan opini jaminan dari bagian legal, maka hasil *bank checking* tersebut dianalisa ulang. Setelah dianalisa dan layak, maka *Account Officer* (AO) membuat proposal pengajuan pembiayaan *murābahah*.

7) Account Officer Menganalisa Ulang Proposal

Account Officer (AO) mengevaluasi kembali hasil analisa ekonomi dan yuridis yang terdapat dalam proposal. Setelah itu informasi dan proposal tersebut di sampaikan kepada *support* pembiayaan bagian Administrasi Laporan (ADML).

8) *Account Officer (AO)* membuat Memorandum Komite Pembiayaan

(MKP). Dengan tujuan untuk menggambarkan bentuk dan jenis-jenis seluruh fasilitas, perubahan fasilitas serta jumlah fasilitas yang dimintakan persetujuannya dari Komite Pembiayaan. *Account Officer* membuat jadwal meeting dengan komite pembiayaan. Berikut merupakan ketentuan pelaksanaan meeting

Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya:¹⁶

Tabel 3.1
Ketentuan Anggota Komite
Pembiayaan¹⁷

Plafon	Anggota Komite	Kegiatan
<ul style="list-style-type: none"> Sampai dengan Rp. 100 juta Channeling K3A sampai dengan Rp.500 juta 	Minimal 3 orang terdiri dari Pimpinan Cabang ditambah 2 Account Officer	Meeting/Circulate
Lebih besar dari Rp. 100 juta sampai dengan limit Pemimpin Cabang	Minimal 3 orang terdiri dari Pimpinan Cabang ditambah 2 Account Officer	Meeting

9) Melakukan Rapat Komite

Dalam rapat komite tersebut maka diputuskan setuju atau ditolak pembiayaan tersebut. *Account Officer* akan membuat surat :

- Jika tidak disetujui maka dibuatlah Surat Penolakan kepada calon nasabah.
- Jika disetujui maka dibuatlah Surat Persetujuan Pemberian Fasilitas Pembiayaan (SPPFP).

10) Penyusunan File Sesuai Dengan Bagian

Account Officer (AO) melakukan penyusunan file pembiayaan nasabah sesuai dengan ketentuan penyusunan file pembiayaan yang terbagi dalam 2 kelompok, yaitu :

- **File Pembiayaan:** Terdiri dari semua dokumen yang

¹⁶ Bukopin Syariah Cabang Surabaya “Proses Pengajuan Pembiayaan iB Kepemilikan Rumah”, 25 April 2017.

¹⁷ Ibid.

14) Penyimpanan Dokumen ke dalam Ruang Penyimpanan

15) Mendebet Rekening Nasabah

16) Penyimpanan Agunan Nasabah

17) Pelunasan Cicilan Akhir

[illegible]

- ### 3) Harga

4) Ijab Kabul/*Shighat*

- 1) Surat Permohonan Pembiayaan dari nasabah
- 2) Akad Pembiayaan *Murābahah*
- 3) Perjanjian Pengikatan Jaminan Bukti Penawaran Barang
- 4) Kwitansi Jual Beli
- 5) Surat Persetujuan Prinsip Fasilitas Pembiayaan (SPPFP)
- 6) Surat Pengakuan Hutang Nasabah

- 1) Tujuan pembiayaan yang jelas
- 2) Bank menyediakan dana pembiayaan atau barang berdasarkan perjanjian jual beli barang
- 3) Penetapan harga jual adalah harga pembelian termasuk biaya-biaya pembelian ditambah margin keuntungan Bank.

²¹ Ibid.

5) Realisasi Pembiayaan

- Apabila nasabah batal membeli barang, maka uang muka yang telah dibayarkan nasabah menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut. Apabila uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Pencairan pembiayaan dilakukan dengan cara mentransfer langsung ke rekening pemasok. Apabila pembelian barang dilakukan langsung oleh nasabah, maka pencairan dana dapat dilakukan ke rekening nasabah dengan disertai surat kuasa pembelian barang dari bank kepada nasabah (*wakalah*).

7) Nasabah akan mengidentifikasi atau menspesifikasi aset yang diminta pembiayaannya dari bank. Bank akan membeli

Kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak akan berubah selama periode akad.

Dalam hal *asset* yang telah mendapat pembiayaan aptau dijaminan kepada bank atau lembaga keuangan lain sebagai agunan, maka bank dapat melakukan pengalihan hutang prosedur yang dilaksanakan adalah sebagai berikut :

- [illegible]

dengan pembayaran cicilan.

- 11) Jangka waktu Pengembalian maksimal 10 tahun, kecuali ada ketentuan lain.

- 12) Cara pembayaran

Angsuran pembiayaan selama periode akad harus dilakukan secara proporsional serta embayaran angsuran dilakukan dengan mendebit rekening nasabah di bank.

- ### 13) Potongan

Bank dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran hanya kepada nasabah yang melakukan pembayaran angsurannya dengan tepat waktu atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran. Besarnya potongan yang diberikan tidak boleh diperjanjikan dalam akad yang diserahkan kepada kebijakan bank.

- #### 14) Agunan/Jaminan

Nasabah harus menyediakan agunan yang cukup untuk menutup nilai penuh pembiayaan dalam bentuk penguasaan hukum atas aset yang dibiayai dan aset lainnya.

- 15) Agunan harus diasuransikan secara penuh kepada perusahaan, asuransi (Syarikat Takaful) yang disetujui oleh bank dengan *bankers clause* Bank Bukopin Syariah. Bank asuransi ditanggung oleh nasabah.

- a) *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pembiayaan.
- b) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pembiayaan yang diambil.
- c) *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan pembiayaan.
- d) *Condition* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak.
- e) *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan nasabah pembiayaan kepada bank.

Pelaksanaan prinsip kehati-hatian bank atau *prudential banking regulation* merupakan landasan penting dalam operasional bank. Prinsip kehati-hatian dalam bank syariah meliputi:²⁴

- [illegible]

Tabel 3.2

Pada Bukopin Syariah akad *murābahah* menempati nominal tertinggi karena merupakan investasi jangka pendek dan cukup mudah untuk dilakukan dibandingkan dengan sistem *Profit And Loss Sharing* (PLS) yang membutuhkan waktu lama, dengan margin yang telah ditentukan dimuka sehingga bank pasti memperoleh keuntungan. Selain itu alasan Bank Syariah Bukopin menggunakan akad *murābahah* yaitu menjauhkan dari ketidakpastian yang ada pada pendapatan bisnis dengan sistem profit dan *loss sharing* sehingga cocok untuk diimplementasikan pada produk iB kepemilikan rumah. Dengan demikian Bank Syariah Bukopin akan memanfaatkan akad *murābahah* disertai *wakalah* dalam mengimplementasikan produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan profitabilitas. Ditinjau dari data yang diperoleh tentang profitabilitas sebagai berikut:

²⁶ Ibid.

nasabah,³⁰ dapat dilihat dari tabel diatas bahwa maksimal pemberian yang akan direalisasi yaitu semakin besar harga atau *type* yang dipesan oleh nasabah maka lebih sedikit prosentase jumlah pembiayaan yang akan diberikan. Hal ini dilakukan dengan tujuan meminimalis terjadinya nasabah bermasalah. Karena nasabah bermasalah akan mempengaruhi tingkat profitabilitas yang akan dihasilkan oleh bank. Untuk bisa mengantisipasi adanya nasabah bermasalah, maka bank perlu memperhatikan dalam mekanisme pembiayaan iB kepemilikan rumah. Pada mekanisme pembiayaan iB kepemilikan rumah Bukopin Syariah memberikan margin rata-rata sebesar 1,16, contoh tabel angsuran pembiayaan iB kepemilikan rumah adalah sebagai berikut:

Tabel 3.5Angsuran *Murābahah* iB Kepemilikan Rumah 2017³¹

Pembiayaan (Rp)	Keuntungan Bank (Rp)	Margin (%)	Jangka Waktu (Bulan)	Uang Muka 20% (Rp)	Angsuran Per bulan (Rp)
300.000.000	258.959.166	1,16	120	60.000.000	4.567.993
200.000.000	172.639.444	1,16	120	40.000.000	3.105.329
150.000.000	129.479.640	1,16	120	30.000.000	2.328.997
100.000.000	86.319.680	1,16	120	20.000.000	1.552.664

Pada tabel tersebut merupakan gambaran pembiayaan *murābahah* iB kepemilikan rumah dengan jangka waktu yang lebih sering dilakukan oleh nasabah Bank Syariah Bukopin Surabaya. Dalam memberikan margin tersebut merupakan atas persetujuan antara pihak bank dan nasabah. Dengan pemberian margin 1,16% merupakan tingkat margin yang standart pada operasional iB kepemilikan rumah. Selain itu Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya memiliki

³⁰ Lita, Customer service. *Wawancara*, Surabaya, 25 April 2017.

³¹ Nafid, Staff Akuntansi. *Wawancara*, Surabaya, 28 November 2017.

kebijakan dalam memberikan tingkat margin tertinggi pada nasabah yaitu berkisar 14% hingga 16%, maka dalam pemberian margin dapat berubah sesuai keadaan pasar properti dan resiko yang akan dialami. Dalam hal ini pihak bank sangat kompetitif dalam memberikan margin dengan tujuan dapat lebih menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan iB kepemilikan rumah di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya.³² Berikut adalah data nasabah yang melakukan pembiayaan iB kepemilikan rumah:

Tabel 3.6
Data Nasabah iB Kepemilikan Rumah³³

Nama Debitur	Jumlah Pembiayaan	Jenis Jaminan	Jangka Waktu	
			Awal	Akhir
Bratining Santi	92.167.000	SHGB	14/02/2012	14/02/2022
Bratining Santi	70.000.000	SHGB	14/02/2012	14/02/2022
Bratining Santi	70.000.000	SHGB	26/04/2012	26/04/2022
MOH.Zainal, M.Ag	160.000.000	SHM (Rumah)	27/04/2012	27/04/2022
Yusron, SE	300.000.000	Deposito	17/04/2013	17/04/2023
Leny Kurniasari	400.000.000	SHM (Rumah)	12/07/2013	12/07/2018
Chrisrin NotoPuro	640.000.000	SHM (Rumah)	26/02/2014	26/02/2024
Erna Irawati	800.000.000	SHM (Rumah)	14/04/2014	14/04/2024
Evnike Lusiana	800.000.000	SHM (Rumah)	20/04/2015	20/04/2025
Wahyu Widorini	544.000.000	SHM (Rumah)	25/04/2015	25/04/2025
Saiful	624.000.000	SHM (Rumah)	13/06/2015	13/06/2025
Ari Purnomo	260.000.000	SHM (Rumah)	29/09/2015	29/09/2025
M.Yusqi El Fahmi	410.000.000	SHM (Rumah)	26/10/2015	26/10/2025
Christino Boyke S.P, ST	670.000.000	SHM (Rumah)	27/02/2016	27/02/2026
Husninatul Ghasani	600.000.000	SHM (Rumah)	26/05/2016	26/05/2026
Rachmi Pratiwi	900.000.000	SHM (Rumah)	18/10/2016	18/10/2026

³² Ibid.

³³ Data Nasabah iB Kepemilikan Rumah “Laporan Keuangan”, Bukopin Syariah Cabang Surabaya, 2017.

ANALISIS PEMBIAYAAN PRODUK IB KEPEMILIKAN RUMAH DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS DI BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG SURABAYA

1. Implementasi *Murābahah* Pada Produk iB Kepemilikan Rumah di Bukopin
Syariah Cabang Surabaya

Berbagai macam produk telah ditawarkan oleh Bank Syariah Bukopin, yang paling mendominasi adalah produk penyaluran dana atau istilah lainnya adalah pembiayaan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas pembiayaan dana untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Berdasarkan data yang diperoleh, Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya memberikan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan *finance* dengan mudah, cepat dan bebas riba.

85

perjanjian khusus dengan nasabah, dan jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga maka akad jual beli *murābahah* harus dilakukan setelah barang yang secara prinsip menjadi milik bank.

Ketentuan yang berlaku untuk nasabah yaitu nasabah melakukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank, jika bank menerima permohonan tersebut maka bank membeli terlebih dahulu aset atau barang yang di pesan secara sah dengan pedagang, kemudian bank menawarkan barang atau aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membeli sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, setelah kedua belah pihak membuat kontrak jual beli maka bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan, jika terjadi penolakan nasabah terhadap barang pesanan maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut, ketika uang muka kurang dari kerugian maka bank meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah, ketika uang muka memakai uang urbun sebagai alternatif dari uang muka maka jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut maka ia tinggal membayar sisa harga, namun jika nasabah membatalkan pembelian maka uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat dari pembatalan dan jika uang muka tidak mencukupi maka nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Pada implementasi pembiayaan iB kepemilikan rumah tidaklah rumit, karena kesejahteraan masyarakatlah yang paling diutamakan. Dengan menanamkan nilai-nilai amanah, integritas, peduli, kerjasama dan kualitas Bank Bukopin Syariah dapat dipercaya keamanan dan pelayanan terbaiknya.

[illegible]

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank Bukopin Syariah dalam mengembangkan bisnis produk dan jasa menitikberatkan pada perkembangan teknologi yang maju dan menyesuaikan standar industri *best practice*. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan memberikan kemudahan dalam bertransaksi bagi nasabah melalui ATM yang bergabung dalam jaringan kerjasama Prima Debit melalui EDC BCA dengan menggunakan kartu ATM.

Selain melakukan perluasan pemasaran melalui teknologi informasi seperti *e-Banking*, dengan konsep *delivery channel* (DC) nasabah yang berdomosili jauh dari outlet bisa melakukan *online transaction* pada outlet Bank Bukopin terdekat yang berlogo iB, Sehingga nasabah dapat mempermudah nasabah dalam melakukan pembayaran angsuran setiap bulannya. Pemasaran melalui perluasan berbagai macam *channel* terus dilakukan dalam rangka memperkenalkan perbankan syariah pada masyarakat dan mendukung program pemerintah dalam mencapai program keuangan inklusif.

Untuk mendukung pemasaran dalam mengembangkan bisnis produk dan jasa, Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya telah menerapkan *call center* dan *website corporate* sehingga nasabah dapat mengetahui informasi terkini dan dapat melakukan simulasi pembiayaan iB kepemilikan rumah. Serta mengetahui aktivitas Bank Syariah Bukopin dalam kegiatan kemasyarakatan.

tersebut termasuk nasabah yang baik atau tidak, mempunyai hutang di bank lain atau tidak.

- *Capital* merupakan modal atau penghasilan yang dimiliki oleh nasabah tersebut, apakah penghasilan tersebut cukup untuk membayar cicilan pembiayaan tersebut atau tidak.
- *Capability* yaitu kapasitas nasabah dalam mengelola modal untuk mendapatkan keuntungan. Ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam mengelola usahanya yang dapat dilihat dari pendidikan dan pengalamannya mengelola bisnisnya tersebut. Dari analisa ini dapat diketahui apakah prospek usaha nasabah tersebut baik atau tidak.
- *Collateral* yaitu jaminan untuk menjamin kelangsungan membayar angsuran yang diberikan oleh peminjam sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterima. Manfaat *collateral* adalah sebagai alat pengaman apabila nasabah tidak mampu melunasi hutangnya. Barang yang menjadi jaminanya adalah surat kepemilikan yang dimiliki oleh nasabah seperti: surat tanah, surat rumah, surat kendaraan bermotor, dan lain- lain.
- *Condition of Economy* yaitu situasi kondisi politik, sosial ekonomi dan budaya yang mempengaruhi keadaan ekonomi nasabah yang suatu saat akan mempengaruhi kelancaran perusahaan nasabah tersebut. Dari ke 5 analisis tersebut yang

sangat diperhatikan dan dipertimbangkan adalah karakter nasabah, karena jika nasabah tersebut mempunyai karakter buruk walaupun penghasilannya cukup maka permohonan pembiayaan akan di tolak oleh pihak bank.

d) Setelah prinsip 5C terpenuhi maka syarat-syarat tersebut akan di input oleh pihak bank, kemudian pimpinan akan mengecek kembali dan akan memberikan keputusan pembiayaan tersebut. Dalam membuat keputusan pembiayaan ada dua keputusan yaitu: pembiayaan tersebut di setuju atau di tolak, jika pembiayaan tersebut di setuju maka divisi operasional akan bertugas membuat form perjanjian akad. Realisasi pembiayaan Pencairan pembiayaan akan di masukan ke rekening nasabah, kemudian pemindahan kembali ke rekening penjual rumah yang bertujuan untuk membuktikan bahwa nasabah telah menerima pembiayaan dari bank, dan nasabah telah mengetahui bahwa telah terjadi transaksi jual- beli antara bank dengan developer/penjual.¹³⁰

Adapun prosedur yang dilakukan Bukopin Syariah pada pembiayaan iB kepemilikan rumah meliputi:¹³¹

a) Surat permohonan pembiayaan

Dalam surat permohonan berisikan jenis pembiayaan yang diminta oleh nasabah, untuk berapa lama, berapa plafon yang diminta dan sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana.

¹³⁰ Ibid.

¹³¹ Lussy, Staff Pembiayaan. *Wawancara*, Surabaya, 25 Mei 2017.

akan mempersiapkan dokumen untuk pengikatan antara pihak bank dengan nasabah. Pada tahap selanjutnya AO memaraf dokumen pengikatan intern dan mendampingi nasabah ke notaris. Bersamaan dengan ini PS memeriksa kebenaran dokumen untuk realisasi dan membubuhkan fiat realisasi. Kemudian AO menginformasikan rencana realisasi ke *treasury* dan membuat memorandum komite pembiayaan dan PS menyerahkan MKP kepada adm. Pembiayaan untuk membuat *filling* dokumen.

Pada bagian adm. Pembiayaan bertanggungjawab menyimpan dokumen akad pembiayaan dan agunan ke dalam *vault* dan memasukan data fasilitas pembiayaan. Jika akad sudah berakhir maka AO membuat memo pelunasan pembiayaan dan membuat memo pengambilan jaminan kepada nasabah dengan membubuhkan fiat pelunasan pembiayaan, serta AO membuat ucapan terima kasih. Dengan demikian hubungan antara pihak bank dan nasabah sudah berakhir, maka bagian adm. Pembiayaan mendebet rekening nasabah dan menghapus data plafon pembiayaan dan PS mengeluarkan surat penyelesaian roya agunan dan menghapus *bankers clause* setelah AO menyerahkan agunan ke nasabah.

Dengan kesepakatan antara nasabah dan pihak bank, jumlah angsuran yang akan ditanggung oleh nasabah hingga berakhirnya akad telah dihitung sesuai ketentuan yang dimiliki oleh pihak bank. Jumlah angsuran akan tetap selama akad berakhir, namun pihak bank dapat memberikan potongan

B. Analisis terhadap Akad *Murābahah* Produk iB Kepemilikan rumah dalam Meningkatkan Profitabilitas Bukopin Syariah Kantor Cabang Surabaya

Pendapatan iB kepemilikan rumah di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya menurut data yang diperoleh kini mengalami peningkatan setiap tahunnya. Namun jika dilihat dari nominal peningkatan profit dari produk iB kepemilikan rumah masih relative kecil. Menurut data yang di dapat dari Bukopin Syariah Cabang Surabaya produk iB kepemilikan rumah selama 5

[illegible]

Meski peningkatan profitabilitas tidak terlalu signifikan. Dapat dilihat dari ROA, dimana angka ROA merupakan kemampuan dari modal bank yang diinvestasikan dalam keseluruhan keuntungan aktiva untuk menghasilkan laba ROA juga merupakan rasio gambaran dari kemampuan bank dalam mengelola dana yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva yang menghasilkan keuntungan. Jika angka ROA dalam laporan keuangan terjadi penurunan hingga negatif, maka dapat dikatakan bank tersebut mengalami kerugian. Namun pada tabel di atas yaitu menunjukkan peningkatan yang cukup bagus dari tahun 2014 ke 2015 yaitu meningkat sebesar 59%. Meskipun pada tahun 2016 hanya mengalami peningkatan sebesar 1,2%, hal ini merupakan hasil dari kinerja yang baik karena di setiap tahunnya mengalami peningkatan dan dapat mencapai target yang telah dibuat di rencana bisnis bank di setiap tahunnya. Tingkat keuntungan bersih yang dihasilkan oleh bank syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan dan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan. Faktor yang dapat dikendalikan adalah faktor yang dapat

¹³⁶ Nafid, Staff Akuntansi. *Wawancara*. Surabaya, 28 November 2017.

Sedangkan di tahun 2016 perseroan memiliki target pertumbuhan yang lebih baik. Hal ini seiring dengan adanya perbaikan ekonomi dan berbagai

[illegible]

mengembangkan Sistem Informasi, menetapkan target market nasabah dalam rangka mengantisipasi terjadinya NPF, melakukan analisa portofolio terhadap pembiayaan yang diberikan dan melakukan analisa yang berupa kajian *stress testing*.

Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya telah membuat dan menerapkan strategi yang sangat baik, dengan mengembangkan dan memperbaiki faktor yang dapat dikendalikan seperti pengembangan strategi pemasaran, maka peningkatan profitabilitas dapat ditingkatkan melalui implementasi dari akad *murābahah*. Meski saat ini produk yang banyak diminati masyarakat adalah pembiayaan UKM, hal ini dikarenakan segmentasi bisnis dari Bank Bukopin adalah fokus terhadap pembiayaan UKM. Namun bisnis akan lebih di kembangkan melalui peluang yang ada.

Dari permasalahan diatas, maka Bank Syariah Bukopin Kantor Cabang Surabaya membuat trobosan baru agar memanfaatkan peluang, yaitu pembiayaan kepemilikan rumah dapat berkembang dan menambah tingkat profitabilitas .

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan di Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya tentang implementasi akad *murābahah* pada produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan profitabilitas dapat disimpulkan, antara lain:

- 103

2. Implementasi *murabahah* pada produk iB kepemilikan rumah pada Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya hingga saat ini jika dilihat dari nominal masih relative sedikit, dimana 5 tahun terakhir ini telah berkontribusi sebesar Rp 9.258.526.300. Dimana pada tahun sebelumnya hanya berkontribusi sebesar Rp 485.568.000. Namun pendapatan di setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan meski tidak signifikan, yaitu secara prosentase berkembang sebesar 0,44% pada tahun 2013, tahun 2014 sebesar 0,55%, tahun 2015 sebesar 0,61% dan tahun 2016 pencapaian kinerja mencapai 80% dari yang di targetkan. Peningkatan pendapatan ini dipengaruhi oleh jumlah nasabah dan besar pembiayaan yang di ajukan.

1. Bagi Bank Syariah Bukopin Cabang Surabaya :

- [illegible]

Penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai rujukan dalam penelitian khususnya yang berhubungan dengan implementasi *m* pada produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan pro. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata. Oleh sebab itu, penulis berharap kepada penelitian selanjutnya untuk menyempurnakan hasil penelitian ini.

- Penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai rujukan dalam penelitian khususnya yang berhubungan dengan implementasi *m* pada produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan pro. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata. Oleh sebab itu, penulis berharap kepada penelitian selanjutnya untuk menyempurnakan hasil penelitian ini.

Penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai rujukan dalam penelitian khususnya yang berhubungan dengan implementasi *m* pada produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan pro. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata. Oleh sebab itu, penulis berharap kepada penelitian selanjutnya untuk menyempurnakan hasil penelitian ini.

Penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai rujukan dalam penelitian khususnya yang berhubungan dengan implementasi *m* pada produk iB kepemilikan rumah dalam meningkatkan pro. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata. Oleh sebab itu, penulis berharap kepada penelitian selanjutnya untuk menyempurnakan hasil penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agung, Bagya. *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah*. Yogyakarta: UII Press, 2012.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Arini, Nadia. “Pengaruh Pembiayaan dan Efisiensi Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah”. *Jurnal Perbanas Riview*, No.1,Vol.1,2015.
- Ascarya. *Akad dan produk Bank Syariah*. Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2011.
- Ayyub, Muhammad. *Understanding Islamic Finance*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Bambang, Riyanto. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE, 2001.
- Bukopin Syariah. “Profil” dalam <https://BukopinSyariah.co.id>, diakses pada 12 Maret 2017.
- . “Laporan keuangan”, t.p., diakses 1 Mei 2017.
- Djamil, Faturrahman. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Efnike, Nasabah. *Wawancara*, Surabaya, 22 Mei 2017.
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Researsch*. Yogyakarta: Andi, 2000.
- Husnan, Suad., Enny Pudjiastuti. *Dasar–dasar Manajemen*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004.
- Ichsan, Nurul. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Refrensi GP Press Group, 2014.
- Indrawan, Rully., Poppy Yuniawati, *Metodologi Penelitiani*. Bandung: PT.Refika Aditama, 2014.

- Kamus Besar Bahasa Indonesia (1995).
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Lexy J Meleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000.
- Lita, *Customer Service*. Wawancara, Surabaya, 23 Maret 2017.
- Lussy, Staff Pembiayaan. Wawancara, Surabaya, 25 Mei 2017.
- Masruhan. *Metodologi Penelitian Hukum*. Surabaya: Hilal Pustaka, 2013.
- Muhammad. *Menejemen Bank Syariah*. Yogyakarta: Unit percetakan dan penerbit AMYKPN, 2005.
- Muhammad. *Menejemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Nafid, Staff Akuntansi. Wawancara, Surabaya, 28 November 2017.
- Narbuko, Cholid. *Metode Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 1997.
- Prabowo. *Metode Penelitian*. Surabaya: Unesa University Press, 2011.
- Pratiwi, Fuji. “BSB Target Naikkan Pembiayaan Perumahan”, dalam Republika.co.id, diakses 29 April 2017.
- Pratiwi, Normalia. “Analisis Manejemen Kredit Pemilikan Rumah Terhadap Penurunan Kredit Macet”. Skripsi--Universitas Brawijaya Malang, 2008.
- Rosi, Dyan. “Analisa Sistem dan Prosedur Pemberian KPR griya Utama pada BTN dalam Mencegah Kemacetan Kredit”. Skripsi-- Universitas Brawijaya Malang, 2005.
- Samryn, L., M. *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Setyaningtyas, Pipit. “Implementasi akad pada produk pembiayaan Kpr di Bank Syariah Mandiri KC Purwokerto”. Tugas akhir-- IAIN Purwokerto, 2016.
- Sohari, Sahrani. *Fikih Muamalah*. Bogor: Galia Indonesia, 2011.

- Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek
a Media Group, 2014.
- nto. *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik*
Damar Mulia Pustaka, 2000.
- mad. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta:
001.
- ncoro. *Menejemen Perbankan Teori dan Aplikasi*
JGM, 2002.
- iza. “Analisis Penerapan Prosedur Pembiayaan
n Rumah (MPR) Pada PT. Bank Syariah B
”. Skripsi--Universitas Airlangga, 2013.
- Bank Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 20
ni Islam Suatu Kajian Kontemporer. Jakarta: Gema
Pembiayaan. Wawancara, Surabaya, 25 April, 201